

Inhalt

<i>Vorwort</i>	12
<i>www.UlrikeGiller.de</i>	13
<i>www.schlagfertig-werden.de</i>	13
<i>www.Giller-Coaching.de</i>	13
<i>Teil 1</i>	14
<i>Was ist Schlagfertigkeit?</i>	14
<i>Schlagfertig werden – gibt es ein Rezept dazu?</i>	15
<i>Worum geht es bei der Schlagfertigkeit?</i>	15
<i>Schlagfertig oder einfach nur frech?</i>	16
<i>Schlagfertigkeit im Business?</i>	17
<i>Schlagfertigkeit als Aktion</i>	18
<i>Schlagfertigkeit als Notwehr</i>	19
<i>Bauchweh oder geht's noch?</i>	19
<i>Die Gedanken in Bewegung bringen</i>	20
<i>Die Techniken der Schlagfertigkeit</i>	21
<i>Spontan mit Humorfertigkeit</i>	22
<i>Die Erwiderungsfähigkeit</i>	23
<i>Die Diskussionsfähigkeit</i>	23
<i>Ist schlagfertig immer gleich frech?</i>	24
<i>Selbstbewusst und schlagfertig</i>	25
<i>Schlagfertigkeits-Blockierungsprogramme (SBP)</i>	27
<i>Ist im Business alles anders?</i>	27
<i>Verstärken Sie Ihre Außenwirkung</i>	29
<i>Teil 2</i>	37
<i>Schlagfertig bei Vorgesetzten und Kunden</i>	37
<i>Antworten mit dem höheren Ziel</i>	38
<i>Antworten mit höheren Ziel und Lösung</i>	41
<i>Höfliches Umformulieren</i>	42

<i>Höfliches Umformulieren mit einer Frage</i>	44
<i>Wie Sie Anschuldigungen zurückweisen</i>	46
<i>Das tückische Wörtchen „nicht“</i>	48
<i>Lösung in der Zukunft</i>	49
<i>Kontern in Bildern</i>	51
<i>Wenn Ihr Gegenüber ausfallend wird</i>	54
<i>Teil 3</i>	56
<i>Vorwürfe – Kritik – Kränkungen</i>	56
<i>Unangebrachte Kritik</i>	56
<i>Glasklar richtig stellen mit einem höheren Ziel</i>	57
<i>„Das ist Ihre Meinung“</i>	58
<i>Die Nachfrage – als Konter beim Vorgesetzten</i>	59
<i>Teil 4</i>	61
<i>Schlagfertigkeit unter Kollegen</i>	61
<i>Pauschalvorwürfe ins Positive ändern</i>	61
<i>Die Kurzvariante des Uminterpretierens</i>	64
<i>Vorwurf kontern mit „Sie scheinen...“</i>	65
<i>Der Expertenstatus – als lockere Antwort</i>	66
<i>Teil 5</i>	68
<i>Locker unter Kollegen</i>	68
<i>Die Fertigsätze für Ungeübte</i>	68
<i>Machen Sie eine Leidenschaft daraus</i>	70
<i>Der verdeckte Kontertrick</i>	72
<i>Aus dem Angriff absurden Nutzen formulieren</i>	73
<i>Teil 6</i>	75
<i>Geschicktes Umgehen mit Fragen</i>	75
<i>Verhalten bei kritischen Fragen</i>	75
<i>Alternativfragen</i>	78
<i>Aussagen mit Fragen kombinieren</i>	80

<i>Manipulative Suggestivfragen</i>	82
<i>Was-Wäre-Wenn-Frage</i>	84
<i>Definitionsfragen</i>	85
<i>Motivationsfragen</i>	87
<i>Vorwurfsvolle „Warum“- Frage</i>	89
<i>Mit Rückfrage als Ablenkung antworten</i>	90
<i>Fragen Sie nach der Lösung</i>	93
<i>Hinterfragen von Details</i>	94
<i>Lassen Sie definieren, wenn es heftig wird</i>	95
<i>Rückfrage als Ablenkung</i>	96
<i>Toppen Sie die Ablenkungsfrage</i>	97
<i>Rückfrage nach dem Gegenteil</i>	98
<i>Souverän in Diskussionen</i>	100
<i>Beleidigender Diskussionspartner</i>	101
<i>Umgang mit persönlichen Angriffen</i>	102
<i>Grenzen setzen</i>	103
<i>Teil 7</i>	106
<i>Techniken für Frauen</i>	106
<i>Raus aus der Nettigkeitsfalle</i>	107
<i>Lernen Sie Verbalattacken zu erkennen</i>	107
<i>Der Bodytalk macht's</i>	108
<i>Standardantworten</i>	109
<i>Wenn es weit unter die Gürtellinie geht</i>	111
<i>Weitere Formulierungen für anzügliche Bemerkungen</i>	112
<i>Erfolge in Sicht?</i>	113
<i>Nachwort</i>	114
<i>Rhetorik Exklusiv: Moderne Rhetorik und</i>	118
<i>Präsentation als Infotainment im Business</i>	118
<i>Schlagfertig und erfolgreich im Business</i>	119

<i>Schlagfertig in Honorarverhandlungen</i>	120
<i>Schlagfertig in Honorarverhandlungen für Frauen</i>	121
<i>Die Mehrfolg-Methode</i> ©	122